Revista mensual | 3 de julio de 2024 | Nº89

Inmobiliaria

elEconomista.es

EL TURISMO RESIDENCIAL CRECE Y APORTA 6.351 MILLONES AL PIB

El segmento del lujo se consolida con fuerza en España dentro de este producto

CONSULTORÍA

ESPAÑA NECESITA 370.000 VIVIENDAS SOCIALES

lanzarotecaliente.com

Inmobiliaria
elEconomista.es

Actualidad | P4

El turismo residencial crece y aporta 6.351 millones al PIB

Por cada euro invertido se genera un impacto de 2,34 euros en el PIB total del país, según datos de un informe elaborado por APCEspaña y PwC.

Entrevista | P18

"Queremos tener un volumen de ventas de 300 millones sólo en la promoción inmobiliaria"

Entrevista con Miguel Riesgo, CEO de Nido Capital, el *holding* empresarial de integración vertical.

Los protagonistas | P8

La inmologística sigue en el radar de los inversores

Aunque la inversión ha caído un 50% tras la subida de los tipos, los grandes fondos de inversión buscan invertir en hoteles y logística.

Consultoría | P24

España necesita 370.000 viviendas sociales

Un 2,38% de los hogares residen en un régimen de alquiler social. Hay que aumentar el parque de viviendas para mejorar la calidad de vida de las personas sin hogar.

Termómetro | P28

El sector 'Flex Living' toma fuerza en España

Acumula más de 560 millones de inversión, de los cuales 140 se transaccionaron en el año 2023; según datos de la consultora inmobiliaria internacional JLL.

En proyecto | P30

El capital privado no entra en suelo en desarrollo a largo plazo

El sector inmobiliario es plenamente consciente de la necesidad de poner en el mercado suelo de manera continua.

Edita: Editorial Ecoprensa S.A.
Presidente Editor: Gregorio Peña.
Vicepresidente: Clemente González Soler. **Director de Comunicación:** Juan Carlos Serrano.

Director de elEconomista: Amador G. Ayora
Directora de elEconomista Inmobiliaria: Alba Brualla
Diseño: Pedro Vicente y Elena Herrera **Fotografía:** Pepo García **Infografía:** Clemente Ortega **Redacción:** Luzmelia Torres

Inmobiliaria
elEconomista.es

El diseño pasa a un primer plano en los espacios que habitamos: vivienda, hoteles, oficinas y retail

Estamos en la era del diseño. Los espacios que habitamos han cambiado y ahora se pone el foco en el diseño de las viviendas, hoteles, oficinas y *retail*. La inversión en el diseño se ha incrementado, además de otros aspectos, para ver cómo el diseño afecta a nuestra salud, además de cómo los profesionales han de adaptarse a los nuevos cambios que la sociedad demanda como la sostenibilidad y la inflación actual. En las viviendas, hemos comprobado que la flexibilidad del espacio, la inclusividad, la vida comunitaria y la accesibilidad están en centro de la conversación. Alternativas como el *coliving* o el *cohousing* trazan un nuevo camino en el mercado inmobiliario.

El estudio, *The New Habitat 24-25*., realizado por APE Grupo, con la colaboración de Futurea, el Consejo General de Colegios Oficiales de Decoradores y Diseñadores de Interior de España, Bernadí y Fundació del Disseny de la Comunitat Valenciana, destaca que en los últimos años, el diseño de espacios ha evolucionado significativamente impulsado por dos pilares esenciales: la salud y la sostenibilidad. Estos conceptos se han integrado profundamente en el diseño, subrayando la importancia del entorno físico en el bienestar de las personas. Esta tendencia ha llevado a un notable incremento en la inversión en diseño saludable y sostenible, con previsiones que estiman un crecimiento de hasta el 26,7% en el próximo año. La sostenibilidad, en particular, se ha convertido en un factor clave de competitividad. La conciencia ambiental sigue ganando relevancia y eso se ve reflejado en que los clientes están dispuestos a aumentar hasta un 25,5% más sus presupuestos para aplicar criterios sostenibles en el diseño de espacios. La crisis global actual desafía al diseño a adaptarse a nuevas realidades: el encarecimiento de la vida, la flexibilidad laboral, la búsqueda de experiencias únicas y productos exclusivos. Cada vez más personas buscan en los espacios que habitan un refugio ante las adversidades, deseando lugares que ofrezcan una experiencia única y satisfactoria.

> El diseño de espacios ha evolucionado impulsado por dos pilares esenciales: la salud y la sostenibilidad

Las características a destacar de cada espacio son: En viviendas: la flexibilidad del espacio, la inclusividad, la vida comunitaria y la accesibilidad están en centro de la conversación. Alternativas como el *coliving* o el *cohousing* trazan un nuevo camino en el mercado inmobiliario. Los hoteles se encuentran en un momento de inflexión. Ya no se trata solo de proporcionar un lugar para dormir, sino de crear espacios que inspiren, conforten y sorprendan. El diseño de los hoteles refleja un entendimiento de las necesidades y deseos del viajero moderno. En las oficinas el concepto de oficina empieza a cambiar hacia *workspace* o espacio de trabajo, lo que marca un punto de inflexión en el mundo laboral contemporáneo y en *retail*, la transformación en el diseño de tiendas refleja una evolución hacia espacios que no solo buscan vender, sino crear experiencias memorables para los consumidores.

Inmobiliaria
elEconomista.es

El turismo residencial es muy importante dentro de todo lo que es la promoción de vivienda y cada vez lo es más.

El turismo residencial genera el 14% del PIB en España

ENLACE AL CANAL
x.com/byneontelegram

El crecimiento de este mercado es imparable. Estamos en un momento único para elevar esa calidad y hacer una oferta más de súper lujo y ofrecer una experiencia de exclusividad, para atraer una demanda que hasta ahora no venía a España y que empieza a llegar.

Luzmelia Torres. Fotos: iStock

España está de moda y es líder en turismo residencial. La Asociación de Promotores y Constructores de España, junto PwC, ha elaborado un informe para evaluar el impacto real que tiene el volumen de viviendas adquiridas por extranjeros en nuestra economía y los datos son reveladores: por cada euro invertido se genera un impacto de 2,34 euros en el PIB total, más que otros sectores activos en España.

"El turismo, en su totalidad, aporta 12,8% del PIB, cuando si echamos la vista atrás en 1971 era el 7% del PIB, por tanto, el crecimiento es imparable. Somos un destino totalmente consolidado", afirma Vicente García, director general de Grato.

No solo se observa un crecimiento, sino que además, empieza a llegar una demanda que hasta ahora no venía a España tal y como asegura Esperanza de Justo, directora de desarrollo de negocio en Colliers. "El turismo residencial es muy importante dentro de todo lo que es la promoción de vivienda y cada vez lo es más. Ahora mismo estamos en un momento único para elevar esa calidad y hacer una oferta más de súper lujo y ofrecer una experiencia de exclusividad para atraer una demanda nueva".

En la provincia de Málaga se vendieron 13.900 viviendas a extranjeros

La adquisición de viviendas por parte de turistas extranjeros que residen en ellas durante algún periodo del año genera un impacto de 6.351 millones de euros en el PIB español, según (APCE).

En la provincia de Málaga, en concreto, se vendieron 13.900 ventas a foráneos, siendo la cuarta provincia que registró mayor peso del comprador extranjero (que protagonizó el 33,5% de total de compras), sólo superada por Alicante (41,7%), Tenerife (34,9%) y Baleares (34,3%). Málaga presenta así una cuota del 15% dentro del conjunto español en el apartado de turismo residencial.

Cádiz se sitúa como la segunda provincia más visitada de Andalucía, según el informe residencial-hotelero de Cádiz elaborado por Deloitte. "En los últimos años se ha observado un crecimiento en el número de transacciones en la mayoría de los municipios costeros de Cádiz. Destaca Chiclana de la Frontera, El Puerto de Santa María y Cádiz, siendo los municipios de mayor actividad en el mercado superando las 1.300 compraventas de viviendas en 2022. Cádiz se enfrenta a la necesidad de desarrollar suelo para poder aumentar la oferta de vivienda", apunta Jorge Fernández-Portillo, secretario general de la organización empresarial del sector de la construcción en la provincia de Cádiz, FAEC.

Cádiz se sitúa como la segunda provincia más visitada de Andalucía.

Los promotores están observando una nueva tendencia hacia la hibridación entre el residencial y el *hospitality*. El término de turismo residencial en general creo que quizás es un término casi obsoleto porque ya no sabemos dónde está la barrera entre lo que es residencial y hotelero. Por ejemplo, en Urbania tenemos una promoción en Málaga donde dentro del resort hay un hotel de cinco estrellas también un Airbnb, al final son formatos híbridos" expli-

Inmobiliaria
elEconomista.es

Se está dando un cambio en el perfil del comprador. Ahora compran vivienda polacos, iranís y americanos.

ca Lenore Mc Carron, director comercial y de marketing de Urbania.

Las ventajas que ofrece el turismo residencial son muchas, Vicente García resalta que "sobre todo fija la población al territorio, genera empleo estable y cada vez el turismo residencial está más consolidado y deja de ser estacional. Hemos pasado de tener viviendas vacacionales a tener *colivings* o *branded reseidence* y tener incluso muchas empresas hoteleras que están invirtiendo en residencial para luego darles servicios hoteleros al cliente que ha decidido comprar una vivienda y ha decidido instalarse como familia en nuestro territorio. Todo este teniendo claro que tenemos una ventaja competitiva con nuestro clima, infraestructura seguridad, etc.".

Pero no todos son ventajas, "está el problema de la legislación urbanística. Se debería ser más flexible, pero está claro que tenemos que tener un marco regulatorio establecido para no generar incertidumbre al promotor. Es muy importante que haya seguridad jurídica y tenemos que darle un gran impulso para que los inversores internacionales sigan apostando por España", afirma Lenore Mc Carron.

De la misma opinión es Esperanza de Justo, "el urbanismo en España siempre va por detrás de la realidad. Insisto en que tenemos ahora una oportunidad del tema de lujo que es el más resiliente y ha crecido en los últimos años y tiene perspectivas de seguir creciendo. Además, está identificando España como un sitio no ya para el turismo residencial, sino que ya residir en España con toda la familia de manera permanente".

Jorge Fernández-Portillo concluye que "hay que desvincular el turismo residencial solamente con sol y playa. Una ventaja del turismo residencial es frenar la despoblación en algunos lugares y en otros ponerlos en el foco como es el caso de Jerez de la Frontera que no necesita presentación y es una ciudad vinculada al vino, al mundo del caballo, el mundo ecuestre es un turismo de alto poder adquisitivo y se están rehabilitando bodegas para ser un destino solicitado"

6.351 La adquisición de viviendas por parte de turistas extranjeros genera 6.351 millones en el PIB

"Estamos viendo un cambio importante en el perfil del comprador y repentino. Antes eran los ingleses los que compraban vivienda, desaparecieron y llegaron los irlandeses durante el boom de 2007-2008 y luego eran los escandinavos, holandeses y belgas. Sin embargo, ahora son polacos, iranís y americanos", afirma Lenore Mc Carron.

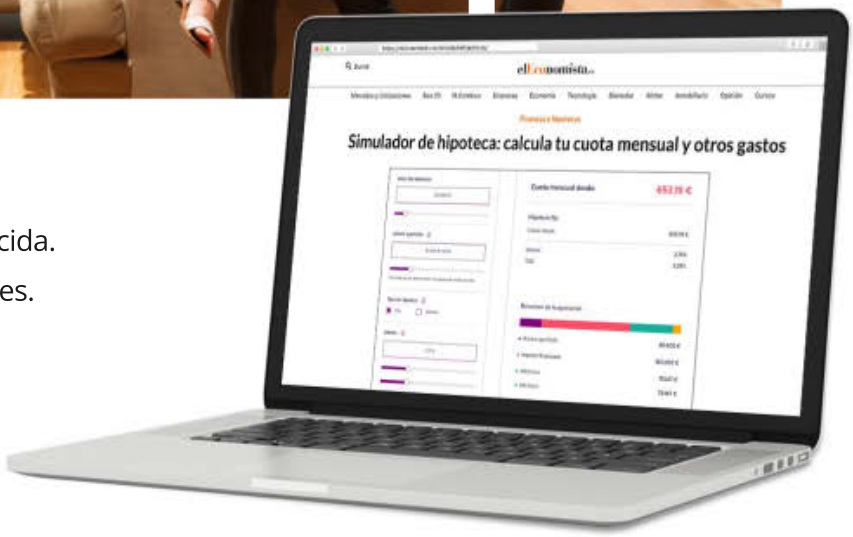
elEconomista.es

Diario líder en información económica en español

¿Buscas la casa de tus sueños?

Calcula tu cuota y gastos con nuestro nuevo

Simulador de hipotecas



- Ahorra tiempo y dinero.
- Encuentra la cuota más reducida.
- Aclara tus dudas más comunes.
- Datos 100% actualizados.
- Prueba, es totalmente gratis.

Calcula tu cuota mensual y otros gastos, aquí:

www.bit.ly/simulador_hipotecas

Inmobiliaria
elEconomista.es

La inmologística sigue en el radar de los inversores

Aunque la inversión ha caído un 50% tras la subida de los tipos de interés, según una encuesta de Colliers los grandes fondos de inversión buscan invertir en hoteles y logística.

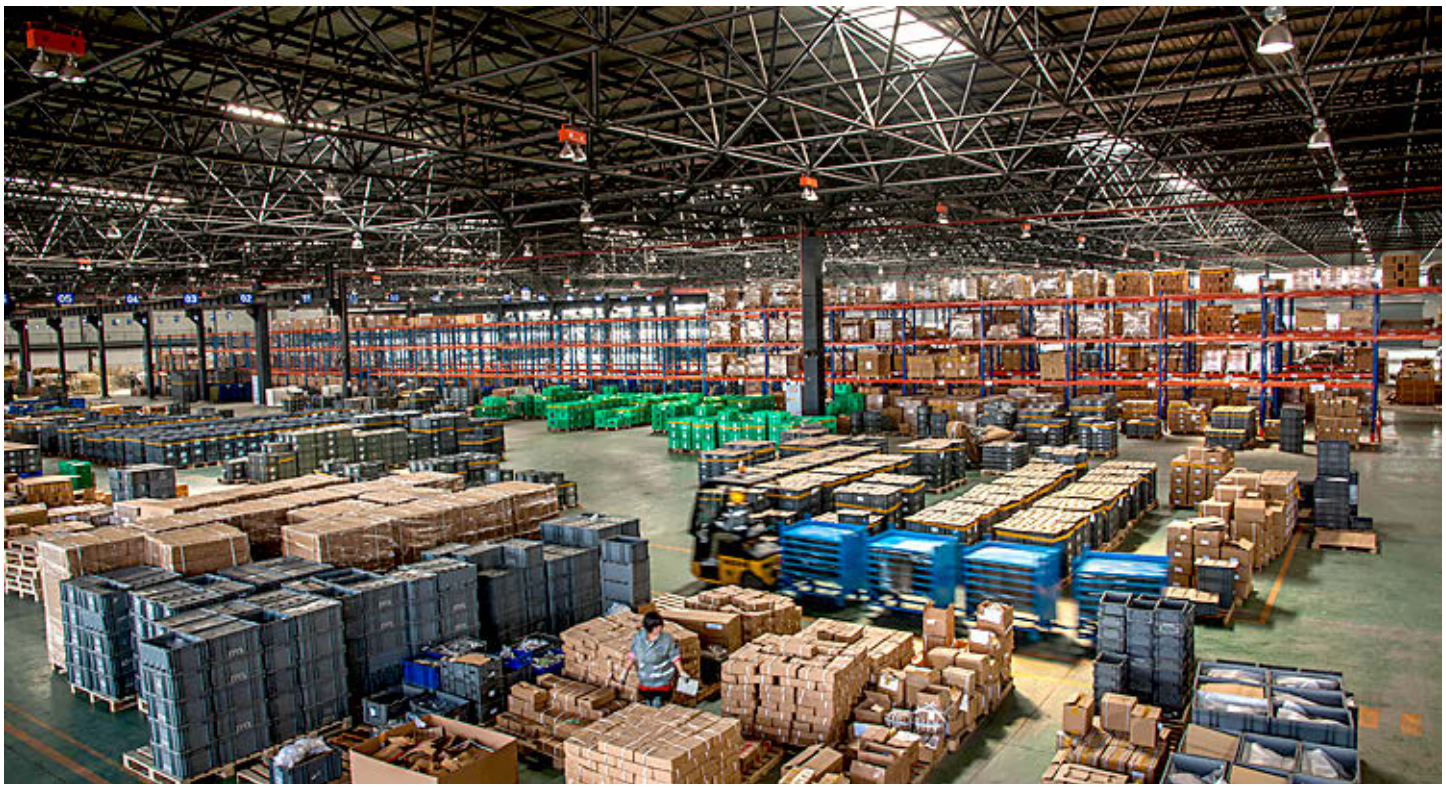
Luzmelia Torres.

El sector inmologístico se refiere a la industria que se ocupa del desarrollo, gestión y arrendamiento de propiedades y espacios destinados a actividades logísticas y de cadena de suministro. ¿Cómo está evolucionando este mercado?

Según el último Informe Inmologístico 2023 elaborado por Colliers, que analiza tanto los datos de alquiler como de inversión, en el mercado de Madrid, Barcelona y Valencia, la contratación de activos industriales y logísticos ha retrocedido un 36% respecto al año 2022. Y la inversión inmobiliaria en este mercado también ha registrado una caída del 52%, desplazando a los activos industriales y logísticos al tercer puesto del ranking de activos inmobiliarios preferidos para la inversión.

El sector inmologístico goza de buena salud, pero la realidad es que ha cogido fuerza cuando se ha empezado con el 'e-commerce'. Reuters

Inmobiliaria
elEconomista.es



Las naves de los polígonos antes eran antiguas, feas y las naves de hoy son más tecnológicas y sostenibles . eE

"Es verdad que hubo un descenso tras la subida de tipos de interés que afectó a toda la inversión inmobiliaria, pero a pesar de esa bajada del 50% de la inversión en inmologística, fue uno de los sectores que mejor resultado tuvo, porque es un nicho de mercado que es atractivo para el inversor institucionales. Cuando hicimos una encuesta en Colliers de dónde pensaban invertir los grandes fondos en 2024 y posicionaron hoteles y logístico a la cabeza de los intereses de la inversión, le seguían otros productos ya minoritarios como Data Center y Healthcare que también están en auge, pero hoy por hoy, son aún pequeños, aunque más atractivos que oficinas y *retail* que han perdido algo de interés. Por tanto, inmologística vemos que es el producto de moda entre los fondos, aunque haya bajado la inversión" asegura Oriol Gual, director nacional de I&L de la consultora Colliers.

De la misma opinión es Marco Galbusera, director general de Eurofund Logistics Capital Partners (ELCP) *joint venture* fruto del acuerdo entre Eurofund Group y LCP para dar solución a las nuevas necesidades de la cadena de suministro y los ocupantes logísticos en España y Portugal. "El sector inmologístico goza de buena salud, pero la realidad es que la logística en general ha cogido una buena posición dentro del sector en los últimos años cuando se ha empezado con el *e-commerce* y aún se ha incrementado más después de la pandemia. Es verdad que en los últimos meses ha habido una bajada de actividad, pero la logística ha llegado para quedarse"

El sector logístico se ha reinventado, "hemos pasado de ser el patito feo del real estate a ser un sector que está de moda. Hoy en día se ofrece un producto que nada tiene que ver con el que se hacía antes. Las naves de los polígonos antes eran antiguas, feas y las naves de hoy no tiene nada que ver no con lo que había hace unos años. Nos hemos reinventado son naves de calidad con la última tecnología, sostenibles y somos un producto muy interesante para el inversor" explica Re-

2017 A partir de 2017 los inversores buscan ubicaciones en ciudades más pequeñas para dar servicios

becca Schulz, senior expert logistics real estate de Zalando,

Retos del sector inmologístico

Según Luis Domínguez, Real Estate Manager de DHL, "ahora hay una permeabilidad entre la oferta y la demanda. He observado que hace muchos años los usuarios de las naves logísticas nos teníamos que adaptar al modelo que se construía y eso producía ciertas ineficiencias en el interior de la nave, ahora afortunadamente, nosotros no hacemos otra cosa que recoger las necesidades de nuestros clientes y de la sociedad y eso lo transmitimos a los pro-

motores que adaptan sus diseños y casi llegan a los ideales de las naves que nosotros necesitamos para que sean sostenibles, porque toda la sociedad está inmersa en el cambio climático y en la descarbonización de la cadena de suministro, hoy en día los temas medioambientales son un estándar ya en las naves logísticas, pero ahora el gran reto es de las personas que son quizás el colectivo que más hemos tardado en considerar para que tengan un confort y no olvidemos sean productivos porque las empresas lógicamente tenemos unas cuentas de resultados y tenemos que ser cada vez más eficientes, los costes se incrementan y no podemos a veces transmitir esos precios a nuestros clientes y hay que ser muy hábil para conjugar esas dos cosas entonces yo creo que el gran reto ahora está en habilitar de espacios adecuados a las personas y por supuesto favorecer la digitalización. la robótica, todo lo que nos está ayudando a ser más eficientes y a ser más competitivos".

El sector inmologístico es un sector que está de moda. eE

De la misma opinión es Marco Galbusera, "uno de los retos de la logística es capturar y mantener el talento en una actividad que es cada vez más complicada porque no es ir simplemente a mover una caja. Se trata de interactuar con sistemas con maquinarias complejas y esto hace que el talento tiene que quedarse y tenemos que cambiar la nave para que esté adecuada hacia el trabajador y que pueda trabajar bien".

La compras 'online' han incrementado todo este mercado. eE

Oriol Gual, apunta una nueva tendencia en el mercado. "Nosotros lo que hemos visto en los últimos años sobre todo a partir de 2017, es el interés por ubicaciones no tan fáciles o evidentes como podría ser Madrid, Barcelona, Valencia y Zaragoza porque se ha incrementado la necesidad de dar un servicio de inmediatez al usuario y esto supone atreverse a invertir en zonas no tan evidentes, en apostar por ubicaciones secundarias o terciarias y saber acertar en esas ubicaciones que te puedan permitir dar servicio a ciudades más pequeñas para ese cliente que compra online o incluso en dar servicio también a los parques comerciales y a los centros comerciales de esas ciudades que demandan una necesidad con urgencia mucho mayor de la que estábamos acostumbrados hace unos años".

El suelo es un tema que también preocupa al sector. "La situación del suelo es bastante dispar según las ciudades. Por ejemplo, en Barcelona en primera corona es casi imposible encontrar disponibilidad de suelo para hacer un proyecto o coger una nave y rehabilitarla, son actuaciones con precios bastante elevados. En Madrid, la situación es un poco diferente porque tiene el doble de espacio respecto a Barcelona al no estar limitada por el mar. En tercera corona hay bastante disponibilidad de suelo y en segunda corona se complica. Valencia está adquiriendo cada vez más relevancia", afirma Marco Galbusera,

En esta misma línea, Oriol Gual apunta que el mayor hándicap está en el tema urbanístico. "Los plazos que se requieren para tramitar suelo son muy largos. Ahora se iba a aprobar la nueva Ley del suelo que algo debía ayudar y finalmente se ha pospuesto su aprobación, tampoco iba a ser la gran solución, pero sí que algo podía ayudar. Vemos una necesidad de crear nuevos suelos y también flexibilizar usos en suelos ya existentes con naves que se han quedado obsoletas y que a día de hoy la normativa no lo permite esa flexibilidad de usos".

Neinor HOMES

TE ACOMPAÑAMOS
A CONSTRUIR
TU NUEVO HOGAR

900 11 00 22 · neinorhomes.com

Álvaro Marcos
Director Comercial y Marketing en AQ Acentor

La malaguización del Levante: claves para el éxito inmobiliario

El milagro económico malagueño es fruto de un trabajo a fuego lento durante décadas. Pero, Málaga no es la única ciudad que reúne los elementos para triunfar, como son: atracción de turistas y empresas, que animan la inversión, que aumentan la oferta de ocio, servicios e inmobiliaria que atraen más turistas y empresas, en un círculo virtuoso. Valencia y Alicante son otras plazas que cuentan con muchos de los fundamentales para emular el éxito de la Costa del Sol. Pero ¿cuáles son las claves para su futuro éxito?

Clima y cultura. El Levante español comparte muchos de los básicos del caso malagueño. Empezando por su gastronomía y folclore, fruto de más de 3.000 años de influencia fenicia, griega, cartaginesa, romana, goda, amirí y cristiana, un entorno mediterráneo de clima cálido y playas –mejores que las malagueñas, si bien con menor renombre que Marbella o la Costa del Sol–. Una ventaja que, poco a poco, anima al turismo estacional y residencial.

Infraestructuras y empresas. Con estos fundamentales funcionando, del siguiente punto necesario son las infraestructuras, que convierte las ciudades en seguras y accesibles, potenciando el turismo y le dando profundidad al caldo. Valencia y Alicante cuentan con estaciones de tren de alta velocidad, buenas conexiones por carretera y aeropuertos que, en 2023, se posicionaron como el octavo y quinto respectivamente de España por número de pasajeros. Estas infraestructuras, junto con las de transporte de proximidad como el metro, la sanidad universal española y la seguridad de nuestras calles, son cruciales, además de para el turismo, para atraer inversión empresarial y facilitar la movilidad de profesionales, nacionales e internacionales.

Una vez establecido como un polo de atracción y operando las vías para canalizar el flujo de visitas, residentes y profesionales, llega el siguiente reto: complementar la actividad turística con la empresarial. Un área donde ambas ciudades están dando grandes pasos. Un hito reciente e importante ha sido la acogida de la sede del Banco Sabadell en Alicante y de Caixabank en Valencia, pero una empresa, por grande que sea, no es suficiente para soportar el desarrollo de una ciudad (con perdón de Zara y de Arteixo). Alicante y Valencia ne-

cesitan la influencia que ha supuesto para Málaga su Parque Tecnológico de Andalucía

Innovación, tecnología y logística. Valencia, está apostando por iniciativas como el Valencia Innovation District o La Marina de Empresas, en marcha desde 2013, que alberga con proyectos como La Lanzadera, aceleradora de startups impulsada por Juan Roig; el centro de estudios EDEM; el vehículo de inversión Angels; y *hubs* tecnológicos como Innsomnia, contribuyendo a impulsar la creación de nuevas empresas, diversificar su economía y atraer inversiones o empresas compañías como Siemens, HP o Hitachi. En paralelo, la ciudad del Turia acoge el segundo puerto de mercancías de España, lo que la convierte en punto neurálgico de la actividad

logística y exportadora del país. La baza de Alicante para atraer empresas nacionales e internacionales se vertebra también alrededor de su puerto y marina, con un *hub* de desarrollo de tecnología aeroespacial, un centro de tecnologías habilitadoras –como son la Inteligencia Artificial, el *big data,* la Supercomputación o las Redes de 5G– y un polo de aceleración de empresas basadas en Inteligencia Artificial, pero el estado de su desarrollo es más incipiente.

Valencia y Alicante son otras plazas que cuentan con fundamentales para emular el éxito de la Costa del Sol

Desarrollo urbano. Para acomodar el turismo y la actividad empresarial, las ciudades y sus áreas metropolitanas necesitan un plan a largo plazo, acompañado por colaboración público- privada. Un tema manido, pero si el cocinero no escucha a los clientes, la sala se quedará vacía. En este aspecto, el desarrollo inmobiliario en Alicante lleva ventaja sobre Valencia. Los nuevos barrios de San Juan, Vistahermosa y Benalúa están permitiendo la renovación del parque de viviendas, mientras que en Valencia solo hemos visto la consolidación de áreas como Turianova, Quatre Carreres y Campanar, iniciados en los primeros años del siglo XXI.

Alicante ha sido impulsada por la demanda de propiedades vacacionales y residenciales por parte de extranjeros. La ciudad ha trabajado en la creación de viviendas de alta calidad y en la mejora de las infraestructuras urbanas para sostener este crecimiento. Esto la ha permitido mantenerse competitiva y atraer tanto a turistas como a nuevos residentes.

Valencia protagonizará proyectos para los próximos 10 años, como son el soterramiento de las vías del AVE, que integrarán Malilla y Ruzafa con el resto de la ciudad, las 3.000 viviendas planificadas en el nuevo barrio del Grao o el desarrollo urbanístico del entorno de las antiguas bodegas Vinival. Pero, hasta que salgan adelante, sufrirá de un importante desequilibrio entre la demanda y la oferta de vivienda de obra nueva.

Próximos pasos. Las administraciones del Levante deben centrarse en la creación de nuevos barrios para satisfacer la demanda de viviendas en toda su área metropolitana y así solucionar la situación de desequilibrio entre oferta y demanda tanto de venta como de alquiler. La generación de nuevas zonas en las que promover vivienda nueva y de alta calidad será condición sine qua non para estabilizar los precios y atraer a nuevos residentes. Valencia posee el potencial para convertirse en un centro de innovación y desarrollo tecnológico, pero debe seguir invirtiendo en infraestructuras y fomentando la colaboración público-privada para alcanzar este objetivo. Alicante también promete, aunque su éxito dependerá de su capacidad para diversificar su economía. Si la ciudad consigue reducir su dependencia del turismo y fomentar otros sectores como la tecnología o la educación, podría ver un crecimiento más equilibrado. La reciente inauguración de proyectos como la Harinera y el desarrollo de un clúster aeroespacial son pasos en la dirección correcta. La mejora de infraestructuras y la sostenibilidad serán claves para mantener la competitividad de Alicante en el mercado inmobiliario.

ISLA DE ONZA

La promotora Gestilar desarrolla esta promoción que en su primera fase integra 140 exclusivas viviendas unifamiliares y plurifamiliares en la localidad de Areas, en Sanxenxo.

elEconomista.es Fotos: Gestilar

Un auténtico mirador en primera línea de playa en un entorno natural

La promoción Isla de Onza es el cuarto proyecto que desarrolla la promotora Gestilar en Galicia, en la localidad de Areas, Sanxenxo. Se compone, en su primera fase, de 140 viviendas de distintas tipologías con propuestas de 2, 3, 4 o 5 dormitorios que incluyen plaza de garaje y trastero. Todos los proyectos de Gestilar se caracterizan por un cuidado diseño arquitectónico integrado en el entorno. El proyecto irá firmado por el prestigioso arquitecto Rafael de la Hoz, uno de los estudios de arquitectura de España más laureados con cien años de historia en los que ha apostado por la excelencia que se refleja en espacios dinámicos con soluciones innovadoras y sostenibles.

El residencial se configura en un gran balcón abierto al mar que alberga viviendas unifamiliares de 4 y 5 dormitorios con una importante área exterior compuesta de varias terrazas, jardín con piscina, plaza de garaje para dos vehículos y, en algunos casos, sala polivalente y gimnasio propio. La oferta de Isla de Onza también se compone de viviendas plurifamiliares de 2 y 3 dormitorios, con amplias terrazas, garaje y trastero. Adicionalmente, el *mix* de producto de esta exclusiva promoción integra amplias viviendas plurifamiliares dispuestas en construcción aterrazada, lo que permite que todas ellas puedan disponer de una gran superficie ajardinada y a las que se han denominado como "plurifamiliar especial". Este proyecto es uno de los desarrollos más importantes de la zona, con una ubicación extraordinaria. La promoción se ubica en primera línea de playa entre dos calas, la Praia de Area de Agra y Punta de Pampaido, un auténtico mirador hacia el mar en un entorno natural.

Un destino tanto residencial como vacacional

La promoción Isla de Onza marca la diferencia con el club social de uso exclusivo para los propietarios de las viviendas, el Lounge Club. Un servicio único en la Ría de Pontevedra que se configura como la nueva referencia de exclusividad en la zona que contará con zona de deportiva, que incluirá pista de pádel acristalada con césped, un gimnasio equipado con máquinas de alta gama, vestuarios y sauna; piscina de diseño, con cloración salina, zona de relax y 'chill out' con una cuidada decoración de exteriores; y zona de restauración con Sala Gourmet provista de una gran terraza con vistas al mar. "Isla de Onza no es solo una promoción inmobiliaria, es un destino tanto residencial como vacacional. Un concepto completamente nuevo que cubre las expectativas de quienes buscaban en el entorno un proyecto residencial exclusivo por su ubicación, arquitectura, diseño interior y equipamientos de ocio y disfrute; todo ello atendiendo a criterios de sostenibilidad y respeto por el medioambiente" afirma Javier García Valcárcel, presidente de Gestilar.

SA LLOSA HOMES

Neinor Homes desarrolla esta promoción residencial exclusiva de obra nueva en Menorca. Cuenta con chalets independientes de 3 y 4 dormitorios con piscina, jardín y garaje privados.

elEconomista.es Fotos: eE

50 chalets de 3 y 4 dormitorios con diseño moderno, funcional e innovador

Sa Llosa Homes es una promoción residencial exclusiva de obra nueva que desarrolla Neinor Homes en la isla de Menorca. Se trata de un conjunto residencial cerrado, compuesto por 50 chalets de 3 y 4 dormitorios, con un diseño moderno, funcional e innovador que se integra en su bello entorno natural mediante el uso de materiales típicos de la isla.

Cada vivienda dispone de garaje privado, su propia piscina, amplias terrazas con barbacoa, espacio chill-out y una zona verde que se funde con el paisaje exterior de pinares y vegetación típicamente mediterránea.

Además, dispone de zonas comunitarias de uso único y exclusivo de los residente de Sa Llosa Homes y de la futura Sa Llosa Homes II, con piscina de cloración salina, espacios chill-out, gimnasio exterior y diferentes espacios para relajarse o incluso trabajar, ya que entre los espacios comunes destaca una sala gourmet para elaborar los mejores platos y salas de recreo y estudio para adultos y jóvenes, todo ello con vistas privilegiadas y aprovechando al máximo la luz natural. Sa Llosa Homes mezcla diseño y confort en cada uno de sus 50 chalets.Tanto en las zonas comunes como en el interior de cada una de las viviendas.

El residencial cuenta con la máxima seguridad, ya que el recinto dispone de garita de control que vigilará y controlará los accesos para garantizar la seguridad de los residentes. En este momento las viviendas están en una fase muy avanzada de la construcción y se prevé su entrega a finales de este año 2024.

Eficiencia energetica, calidad e innovación

Sa Llosa Homes es sinónimo de arquitectura de vanguardia, minimalismo, luz, exclusividad, confort y eficiencia energética, calidad e innovación. Un complejo residencial único con exclusivos chalets independientes frente al Mar Mediterráneo, la perfecta combinación entre privacidad y espacios compartidos, lugar de reposo y de diversión, único para compartir con amigos y familia. Sa Llosa Homes se ubica en Son Parc en la costa norte de Menorca, a menos de 30 minutos del Aeropuerto de Mahón, en uno de los paisajes naturales más espectaculares del Mediterráneo. La carretera de la urbanización de Son Parc enlaza con la de Maó–Fornells (Me-7) en el km 17, y une con Es Mercadal (capital de municipio) a 14 km. por le ME-15. Menorca es una isla singular de gran belleza y extraordinario patrimonio es famosa por sus playas y extraordinarias calas, donde se respira paz y tranquilidad. Cuenta con largas playas de arena blanca. En el Norte, combina espectaculares arenales como Son Saura y Es Castell con pequeñas calas de dificil acceso al pie de espectaculares acantilados de aguas turquesas y cantos rodados, como Es Macar de Sa Llosa, una cala silenciosa a la que se accede por un angosto camino entre pinares que da nombre a este residencial.

Inmobiliaria
elEconomista.es

MIGUEL RIESGO

CEO de Nido Capital

"Queremos tener un volumen de ventas de 300 millones sólo en la promoción inmobiliaria"

La estrategia de Nido Capital es la diversificación en producto y en ubicación geográfica. Desarrolla proyectos en residencial, terciario y 'flex living' en España y fuera de España está en México y Lisboa.

Por Luzmelia Torres. Fotos: Ana Morales

Nido Capital es un *holding* empresarial de integración vertical, que proporciona servicios integrales en el sector de la promoción inmobiliaria y de la construcción. Miguel Riesgo Serrano, CEO de Nido Capital, arrancó este nuevo proyecto en 2023.

Han pasado casi dos años de la venta de parte de la promotora y constructora de vuestra anterior empresa CHR y habéis creado un nuevo grupo empresarial. ¿Qué os ha aportado esta venta?

Enfrentar la negociación y venta de la marca, así como parte de las empresas que creamos y desarrollamos durante tantos años, fue una experiencia que nos dejó valiosas lecciones empresariales. Destacaría la importancia de la organización empresarial. Tener claridad sobre la estructura y los recursos del grupo, incluyendo lo tangible e intan-

gible, lo financiero, humano y tecnológico, nos permitió la comprensión integral del negocio y tomar decisiones sobre lo que vendíamos o no, su valor y lo que era negociable. Y esto nos ha permitido crear Nido Capital en tan poco tiempo y con tanta solidez, pues conservamos la estructura, *know how* y capital humano, esenciales para sacar adelante esta nueva marca.

¿Y a dónde queréis llegar con Nido Capital?
La estrategia de Nido Capital es la integración vertical: promover, construir, comercializar y gestionar nuestro propio producto, para optimizar el control sobre cada etapa del proceso y asegurarnos la calidad desde el diseño hasta la entrega final, además de mejorar el control de costes y minimizar la dependencia de terceros. En este marco, nuestra meta en el plan estratégico para los próximos años es tener un volumen de ventas de 300 millones de euros sólo en el segmento de promoción inmobiliaria.

"En Epaña estamos en Madrid, Costa del Sol, Castilla y León y País Vasco. Queremos entrar en Valencia y Canarias"

"Fuera de España tenemos proyectos en México y Lisboa y estamos analizando operaciones en República Dominicana"

¿En qué sectores estáis poniendo el foco?
Nuestra apuesta se centra en diversificar: no sólo en la tipología de productos, sino también en la ubicación geográfica donde estamos promoviendo. En el ámbito residencial, estamos desarrollando tanto vivienda habitual como vivienda en zonas turísticas, enfocándonos en la comunidad de Madrid y en la Costa del Sol. En el segmento terciario, hemos desarrollado el concepto Smart Places by Nido, nuestra apuesta por crear edificios de oficinas que integran espacios de trabajo, ocio y deporte, y que están ubicados en zonas emblemáticas y estratégicas. Actualmente, estamos construyendo Smart Places Alcobendas y comercializando Smart Places Las Rozas. En el sector de *flexliving*, estamos desarrollando proyectos de *corporate living*, *coliving* y *senior living*, con inversiones centradas en Madrid, Málaga y Bilbao. Estos proyectos serán presentados próximamente en exclusividad a clientes e inversores de la casa.

¿Estáis apostando por poner en el mercado producto diferencial?
Efectivamente. Estamos apostando por zonas en las que ninguna promotora ha puesto el foco, con el objetivo de potenciar su desarrollo y aportar un valor añadido significativo como promotores. Un ejemplo de esto es Smart Lodges La Pinilla, un proyecto de viviendas unifamiliares de estilo nórdico ubicado en el corazón de la estación de esquí de La Pinilla.

¿Dónde estáis presentes en España? ¿Hay alguna plaza que os gustaría conquistar?
Actualmente, desarrollamos proyectos en la Comunidad de Madrid, la Costa del Sol, Castilla y León y el País Vasco. Próximamente nos gustaría invertir y desarrollar en la Comunidad Valenciana y en Canarias, áreas en las que ya promovimos en nuestra etapa anterior y a las que queremos volver debido a su creciente demanda y potencial en lo inmobiliario.

También tenéis presencia fuera de España. ¿Qué proyectos tenéis?
En México, en Tulum, estamos desarrollando Amazona 518, una promoción de 69 estudios condo-hotelero, actualmente en construcción, cuya primera fase se entregará en septiembre de este año. Además, tenemos Mirea, una promoción de 14 viviendas de alto standing, en una de las zonas residenciales más lujosa de Tulum. Recientemente hemos adquirido unos terrenos en México, en Bacalar, una zona con gran atractivo turístico debido a la laguna de los siete colores y su proximidad a la capital de Quintana Roo. Actualmente, estamos analizando y estructurando operaciones en República Dominicana, con planes de realizar nuestras prime-

ras inversiones allí durante este ejercicio. En Lisboa, tenemos un proyecto residencial de 150 unidades y un edificio de *coliving* con 7.000 metros construidos, ubicados en una de las nuevas zonas de expansión de la capital. Este proyecto saldrá en comercialización en el cuarto trimestre de este año.

El suelo es una de las mayores barreras a la hora de poner en marcha nuevos proyectos ¿Con qué banco de suelo contáis?
En nuestra cartera contamos con suelo que nos permitirá desarrollar 1.000 unidades. Este año, nuestro objetivo ha sido continuar en una fase expansiva y de inversión, con la meta de adquirir más suelo finalista para al menos 600 unidades adicionales.

¿Qué estrategia seguirán para financiarse?
Nuestra estrategia de financiación se basa en una combinación de capital propio y capital privado de socios inversores cercanos al grupo. Además, estructuramos todos nuestros proyectos para ser rentabilizados mediante financiación, utilizando tanto fondos de deuda como financiación bancaria. Esto nos permite mantener un equilibrio financiero sólido y flexible, asegurando el éxito y culminación de cada proyecto.

"Contamos con una cartera de suelo que nos permitirá desarrollar 1.000 unidades"

"Hay mucho apetito de inversión. Los productos con un ticket medio de 300.000 euros están siendo atractivos"

¿Cuáles son vuestros productos estrella en España?
En terciario, Smart Places Alcobendas y Las Rozas destacan no solo por las dimensiones de la inversión, su diseño y ubicación estratégica, sino también por la exitosa respuesta de comercialización. En el ámbito residencial, Almitak en Mijas, que es la primera fase de Orion Collection, también han tenido una excelente acogida en el mercado, con cerca del 90% de las unidades vendidas a clientes de más de 6 nacionalidades. Y no puedo dejar de mencionar Smart Lodges La Pinilla, por ser un producto único ubicado en la recién renovada estación de esquí, que se está reinventado para ser un destino con actividades durante todas las estaciones del año, y que supone una inversión de más de 30 millones solo en la parte residencial.

¿Qué segmentos están funcionando mejor en el mercado inmobiliario?
Sin duda el residencial, pero también hemos encontrado una respuesta muy favorable en terciario, con espacios de oficinas pensadas para ser rentabilizadas. Lo que hemos visto es mucho apetito de inversión en el mercado, sigue siendo un sector rentable y seguro para la inversión. En términos de inversiones, hemos observado que los productos con un ticket medio de hasta 300.000 euros están siendo especialmente atractivos, ofreciendo un retorno de inversión interesante.

¿La sostenibilidad y la industrialización ya es un hecho?
La sostenibilidad ha dejado de ser un concepto futuro para convertirse en una realidad presente. Los clientes cada vez más demandan edificaciones con altas calificaciones energéticas, no solo por sus beneficios económicos, sino también por su impacto positivo en el medio ambiente. Y en cuanto a la industrialización considero que más que una tendencia es una forma constructiva que ha llegado para quedarse y para transformar nuestro sector.

¿La esperada bajada de los tipos de interés va a impulsar el sector?
Siempre una bajada de tipos trae de la mano la inversión. Aunque la reducción pueda parecer modesta, tiene un impacto significativo en el ánimo de los inversores, ya que sugiere la posibilidad de futuras reducciones y motiva a los compradores a mejorar sus ofertas aprovechando las mejores condiciones de financiación disponibles.

Cada agencia es jurídica y financieramente independiente. Los asesores inmobiliarios CENTURY 21 son colaboradores externos.

CENTURY 21®

Tu Red Inmobiliaria

Sandra Daza
Directora general de Gesvalt

30 años de construcción y reconstrucción

El sector inmobiliario español vive un buen momento. Es objeto del interés de la inversión internacional y su apuesta por la innovación y la sostenibilidad ha dado fruto a nuevas tipologías de activos que responden a las necesidades actuales de la sociedad. Sin embargo, más allá de esta situación actual, con motivo del 30 aniversario de Gesvalt, nos resulta inevitable echar la vista atrás y valorar cómo ha cambiado y se ha reinventado nuestro sector en las últimas tres décadas hasta convertirse en el motor económico que es ahora.

Si nos remontamos a hace 30 años, cuando nació nuestra compañía, nos encontramos con un sector inmobiliario que se encontraba en plena expansión. Durante casi 14 años, todo el sector, pero fundamentalmente el segmento residencial, experimentó un crecimiento sin precedentes, impulsado por la demanda y por el desarrollo que estaba viviendo el país, así como por el incremento de su calidad de vida. Sin embargo, viendo la situación con retrospectiva, podemos observar que, movidos por la euforia inicial de un crecimiento que parecía inagotable, muchas compañías realizaron prácticas poco profesionales y no crearon una base sólida en términos de planificación y sostenibilidad. La crisis financiera de 2008, durante la que se frenó esa expansión desenfrenada de precios y oferta, marcó un punto de inflexión crítico que reveló las debilidades estructurales del sector y obligó a todas las compañías participantes a reinventarse si querían evitar la desaparición. Esta crisis marcó una herida profunda en nuestra actividad. Si bien Gesvalt apostó por la diversificación desde su nacimiento prestando servicios adicionales a los puramente inmobiliarios. Aquella crisis nos afianzó en nuestra estrategia como consultores corporativos, una práctica que no ha dejado de crecer en los últimos años. Durante los siguientes años, y prácticamente hasta 2018, la actividad inmobiliaria española vivió una travesía por el desierto. Sin apenas construcción y con una inversión muy limitada, los precios cayeron y la poca oferta existente se fue diluyendo en las grandes ciudades, dejando únicamente activos en las zonas de más baja demanda, donde todavía hoy se puede apreciar el impacto de aquellos años. Sin embargo, si nuestro sector ha demostrado algo es su resiliencia. Ha sido capaz de adaptarse a esta situación y aprender de sus errores, generando nuevas compañías y transformando las existentes hasta conformar un nuevo ecosistema mucho más profesionalizado que debía volver a ga-

narse la confianza social y de los inversores. En esta nueva etapa se conformaron los nuevos pilares de un sector mucho más realista y saneado, que buscaba crecer de forma sostenible y ser mucho más resistente a las dinámicas macroeconómicas. Durante los últimos años de la pasada década, las compañías primaron la transparencia en sus comunicaciones, la precisión en sus cifras y la sostenibilidad, tanto económica, medioambiental como social en cada una de sus acciones.

Esta crisis también forzó a las empresas a reevaluar sus estrategias y operaciones. De hecho, la tecnología y la innovación, junto con el cuidado del medio ambiente, comenzaron a jugar un papel imprescindible en la competencia dentro del sector, mejorando la eficiencia y adaptando los productos y los servicios tanto a los clientes particulares como profesionales.

En este sentido, merece una particular mención la apuesta por la sostenibilidad. Aunque quizá parece que hace seis años este tema todavía era muy incipiente, es necesario señalar que el sector inmobiliario ya estaba implantando nuevas metodologías y energías renovables en sus construcciones para lograr la máxima eficiencia energética. De hecho, también fue la época en la que desde Gesvalt empezamos a realizar con mayor asiduidad las auditorías energéticas de los edificios con el objetivo de avalar cada una de las construcciones con los nuevos certificados como Breeam o Leed, que hoy en día resultan casi indispensables para cualquier nuevo edificio, especialmente de oficinas.

El sector ha conformado en estos años los nuevos pilares de un inmobiliario más realista y saneado

En esta época es cuando la sostenibilidad dejó de ser una tendencia para pasar a ser una necesidad imperiosa y el sector inmobiliario tuvo mucho que ver en ello. Además, los edificios y desarrollos sostenibles, además de ser mejores para el medio ambiente, comenzaron a convertirse en inversiones más seguras y rentables a largo plazo, incrementando el atractivo inversor en nuestro país. De hecho, este renacimiento del sector, mucho más profesional, innovador y respetuoso es lo que ha generado que el inmobiliario se convirtiera a finales de la década pasada en uno de los principales motores económicos de nuestro país, atrayendo de nuevo a la inversión extranjera. Inversores de países como Estados Unidos, China y varios países europeos han encontrado en España una oportunidad para diversificar sus carteras y obtener rendimientos atractivos. El sector hotelero, el *retail* y, más recientemente, el mercado residencial y de oficinas han captado una porción significativa de estas inversiones. La profesionalización y la mejora en la transparencia del sector han sido elementos clave para generar confianza entre estos inversores. Esta sólida base fue la que nos permitió sobreponernos también a la crisis económica generada por el COVID y la posterior alza del precio de la energía y de los materiales de construcción. Este contexto, sumado a la escasa oferta residencial que ponía y sigue poniendo en jaque el acceso a la vivienda en nuestro país, fueron retos a los que el sector se ha podido enfrentar con todas las garantías posibles. Para lograrlo, la industria se ha seguido transformando, introduciendo nuevos tipos de activos y formas de vivienda, como el *coliving*, el *coworking* o el *Build to Rent*, atrayendo el interés inversor y ofreciendo soluciones a la demanda actual. Tres décadas dan para mucho, tanto para el sector como para Gesvalt. En este tiempo hemos construido desde la profesionalidad, en ocasiones nos hemos reinventado y hemos salido más sólidos, resilientes y adaptados a las necesidades de nuestros clientes. En estas tres décadas, hemos sido testigos de una transformación profunda y multifacética que ha afectado no solo a la manera en que se valoran los activos, sino también a cómo se invierte, se vive y se trabaja en el ámbito inmobiliario. Seguiremos innovando y transformando el sector, independientemente del contexto económico, adaptándonos a las nuevas tendencias, como por ejemplo, apostando por nuestro nuevo servicio de valoración de activos digitales. El sector cuenta una historia de adaptación y excelencia que no ha hecho sino comenzar. A por los próximos 30 años.

España necesita 370.000 viviendas sociales

Un 2,38% de los hogares en España residen en un régimen de alquiler social. Hay que aumentar el parque de viviendas para mejorar la calidad de vida de las personas sin hogar.

Luzmelia Torres. Fotos: J. Ventura

El alquiler social es un instrumento imprescindible para combatir el problema del sinhogarismo. Sin embargo, no llega al 95,99% de las personas que lo necesitan, debido sobre todo a la escasez de vivienda pública, que tan solo representa un 2,4% de los 18 millones de hogares que hay en España. Esta es la principal conclusión del informe "Radiografía del alquiler social y el sinhogarismo en España", que ha realizado el Observatorio del Alquiler impulsado por la Fundación Alquiler Seguro, la Universidad Rey Juan Carlos y la SOCIMI social tuTECHÔ, especializada en proporcionar soluciones habitacionales y ofrecer acompañamiento a las personas en situación de sinhogarismo.

Una vivienda social es aquella que la Administración Pública tiene que ofrecer a aquellos ciudadanos que tienen una situación precaria y tienen una dificultad para acceder a la vivienda bien porque sean jóvenes e intentan acceder a su primera vivienda o bien porque se trate de familias con menos recursos económicos.

"Es fundamental que la Administración Pública

Promoción de vivienda asequible en el barrio de Gràcia, en Barcelona Juan Ventura.

Un 39,83% de los encuestados por el INE señala que vive en la calle desde hace más de 3 años. eE

provea de un bien tan esencial como es la vivienda. Desde el Observatorio del alquiler lo primero que nos encontramos es que España está muy a la cola de los países de la OCDE en cuanto a parques de vivienda social. España necesita entre 300.000 y 370.000 viviendas sociales para poder resolver el problema del alquiler social" afirma Antonio Carroza, presidente de Alquiler Seguro, quien asegura que "las tensiones que están sufriendo los mercados locales del alquiler en España vienen provocadas por un efecto cascada, por una falta de acción de la administración pública a la hora de proveer esta acti-

> En los últimos 10 años no se ha puesto un ladrillo para vivienda social en España

vidad social y es un dato importante entender que en los últimos 10 años no se ha puesto un ladrillo para vivienda social en España y las pocas acciones que se han tenido en cuenta han sido mínimas para poder cubrir esa importante necesidad"

Aumentar el parque de viviendas en alquiler social es, por tanto, fundamental para mejorar la calidad de vida y las oportunidades de las personas sin hogar. El alquiler social se erige como el punto de partida no solo para proporcionar una vivienda a quienes carecen de ella, sino también como motor para impulsar la inclusión y poder acceder así a otras oportunidades, por ejemplo, en el ámbito laboral. Sin embargo, con tan solo un 2,4% del parque de viviendas, los recursos públicos resultan del todo insuficientes para hacer frente a las más de 375.000 peticiones que se registraron el año pasado.

"El 95,99% de las personas en situación de sin hogar podrían beneficiarse de algún tipo de programa de alquiler social y no lo hacen. La mayoría, de hecho, prefiere optar a ayudas económicas antes que a un alquiler social, ya que perciben que no podrán acceder a estos recursos como consecuencia del déficit de vivienda pública: un 80,4% reconoce haber solicitado una prestación económica, una cifra abrumadora frente al 3,7% que pidió una ayuda de alojamiento" declara el presidente de Alquiler Seguro.

Acceder a un alquiler social supone diversos y profundos cambios en las características socioeconómicas de las personas sin hogar, incluyendo mejoras en la estabilidad laboral y la calidad de las viviendas. Pero la falta de cobertura pone en evidencia el desbordamiento del sistema y la urgente necesidad de incrementar el parque de vivienda pública para que los recursos lleguen a las personas que de verdad lo necesitan.

La Encuesta de Personas Sin Hogar de 2022, elaborada por el Instituto Nacional de Estadística (INE), sitúa entre las causas que explican la falta de un ho-

Más del 80% de las viviendas de alquiler están obsoletas

En España hay más de 26 millones de viviendas, de las cuales alrededor de 3,5 millones están en régimen de alquiler. De estas, un 83,81% deberían mejorar su calificación energética para alcanzar los objetivos de reducción de consumo energético de los hogares marcados por la Unión Europea (UE). Se trata de las viviendas con las etiquetas de eficiencia energética E, F y G, según un estudio "La evolución de la calificación energética de las viviendas en alquiler en España", según un estudio del Observatorio del Alquiler y Sociedad de Tasación, que se ha incorporado como nuevo miembro del Observatorio. Del total de las viviendas en alquiler, tan solo un 16,2% tienen una calificación energética eficiente, es decir, una etiqueta tipo A, B, C o D. Por el contrario, la gran mayoría, el 63,31%, se sitúan en el rango E, susceptible de mejorar. El 21,5% tienen una calificación de F o G, las menos eficientes de todas y más necesarias de rehabilitar, según urge la legislación europea. La Directiva europea relativa a la eficiencia energética de los edificios obliga a reducir el consumo energético del parque de viviendas residenciales en un 16% con respecto a 2022 para el año 2030, un porcentaje que se eleva hasta en torno al 20 y el 22% para 2035.

gar a las relacionadas con el alquiler, ya sea por la incapacidad de pagar la renta (9,95%), un desahucio (6,58%) o el fin del contrato de arrendamiento (1,86%). También influyen otros factores personales y económicos, como la emigración a otro país o los problemas de adicciones. Además, es un problema que no se soluciona a corto plazo. Según el Observatorio del Alquiler, "la mayoría de los individuos está sin hogar por periodos de tiempo prolongados. Un 39,83% de los encuestados por el INE señala que vive en la calle desde hace más de 3 años, a los que se suma el 26,53% que lleva en esta situación entre 1 y 3 años, lo que incrementa aún más las dificultades para la reintegración social y económica.

Según dicho informe, el sinhogarismo es un problema que afecta con especial dureza a personas con un bajo nivel educativo y de ingresos, lo que subraya la relación directa entre educación, empleabilidad y riesgo de falta de hogar, que, de producirse, limita extremadamente las posibilidades de reinserción.

Tan solo un 8,6% de las personas en situación de sin hogar tienen algún tipo de estudios universitarios, y un 3,1% cuentan con algún título de formación profesional. Todos los demás cuentan con estudios básicos de secundaria o inferiores, e incluso un 4% no sabe leer ni escribir. En cuanto al nivel de ingresos, un 90,7% viven con menos de 800 euros en total, de los que un 49,7% no llegan a los 100 euros.

Andalucía, Madrid y País Vasco es donde residen más personas sin hogar

El sinhogarismo afecta más a los hombres, que representan un 76,7%, y a las personas de nacionalidad extranjera, un 49,8% frente al 47,8% de españoles. Por edades, la mayor incidencia se da entre quienes tienen entre 45 y 55 años, y va decayendo a partir de los 60.

Por comunidades autónomas

En cuanto a la distribución de este problema por comunidades autónomas, Andalucía (20%), Madrid (14%) y el País Vasco (13%) es donde residen más personas sin hogar. Sin embargo, teniendo en cuenta su peso relativo sobre el total de la población, es en Canarias (18,4%), Murcia (12,2%) y Navarra (11,7%) donde tiene más implantación.

Un 2,38% de los hogares en España residen en un régimen de alquiler social, aunque con una distribución desigual por comunidades autónomas. Por ejemplo, en Extremadura representan el 8,3%, mientras que en Aragón o en Castilla y León, tan solo el 0,5%.

Un 2,38% de los hogares en España residen en un régimen de alquiler social. eE

El perfil de las personas que viven en alquiler social es de mujeres (54,8%), de entre 45 y 64 años (51,7%) y de nacionalidad española (85%). El nivel educativo alcanzado también es bajo, en general, con mayor prevalencia entre quienes cuentan con el graduado en Educación Secundaria (27,4%), frente al 8,1% que tiene estudios universitarios. Además, el 49,2% tienen un contrato de trabajo fijo, y un 29,5% trabaja de forma estacional o por temporada.

Inmobiliaria
elEconomista.es

Actualidad

El precio de la vivienda nueva crece un 4,3% y alcanza su máximo

El precio de la vivienda nueva creció un 4,3% en la primera mitad del año situándose en 2.930 euros el metro cuadrado, lo que supone su máximo histórico, según datos de Sociedad de Tasación este lunes. Este precio, a pesar de ser el más alto de la serie histórica, se enmarca "dentro de una espiral de desaceleración en el ritmo de crecimiento por sexto trimestre consecutivo". El precio medio de una vivienda tipo de obra nueva, con una superficie de 100 metros cuadrados, alcanza hoy los 293.000 euros. Por comunidades autónomas, Baleares (5,7%) y Madrid (5,2%) fueron los territorios con mayor crecimiento interanual. En cambio, las subidas más moderadas se registraron en Castilla y León y Galicia, ambas con un 2,7% de subida. Cataluña (4.662 euros por metro), Comunidad de Madrid (4.493 euros) y País Vasco (3.240 euros) son las más caras para comprar vivienda de obra nueva.

Precios

El alquiler marca un nuevo récord tras subir un 13,2% anual en junio

El precio del alquiler se encareció un 13,2% durante los últimos doce meses, mientras que en tasa trimestral el incremento fue del 5%, según el último informe de Idealista. Todas las capitales de provincia tienen precios del alquiler más elevados que en junio de 2023, siendo Valencia y Cáceres donde más se encarecieron las rentas, con un incremento del 19% en ambas ciudades. En una situación similar se encuentran Madrid (17,9%), Palma (17,8%), Barcelona (17,8%), Málaga (16,5%), Alicante (14,1%), San Sebastián (11,1%), Bilbao (8,7%) y Sevilla, que con un 6,5% es el gran mercado que menos crece este trimestre. Las menores subidas se produjeron en Tarragona (2%), Pamplona (2,8%), Zamora (3,6%) y Jaén (4,2%). Por metro cuadrado, Barcelona es la capital más cara para alquilar una vivienda, con 22,1 euros por metro cuadrado, seguida por Madrid (19,8 euros), San Sebastián (17,6 euros),

Servicers

El fondo Lone Star extiende el contrato con Servihabitat

Coral Homes, la inmobiliaria que creó el fondo Lone Star y CaixaBank para comprar el ladrillo del banco y el 80% de Servihabitat, ha extendido el contrato de gestión de activos con este último *servicer* en tres años, hasta septiembre de 2026. La prórroga se gestó el año pasado, coincidiendo en tiempo con el fichaje de Mediobanca para que explorase una venta de Servihabitat que despertó el interés de varios competidores, entre los que destacaría DoValue. El contrato de prestación de servicios de Servihabitat con los activos originarios de CaixaBank venía de atrás, del 2013, y con un plazo de vigencia de diez años. Al vencimiento del mismo el pasado año se renovó automáticamente hasta el 26 de septiembre de 2026. La compañía posee una cartera de suelos y viviendas en curso y terminadas, distribuidas por todo el país con un valor bruto contable de 1.867 millones al cierre del pasado año.

Operación

Meridia cierra una mega compra de suelo logístico en Valencia

Meridia ha cerrado la compra de un mega proyecto logístico en Aldaia (Valencia), una zona industrial en crecimiento estratégicamente situada a lo largo del principal corredor logístico de Valencia. El proyecto cuenta con una superficie de 207.000 metros cuadrados de terreno destinado a la construcción de aproximadamente 140.000 metros cuadrados de instalaciones logísticas de última generación divididas en varias plataformas. "Este desarrollo presenta una oportunidad única para crear un parque logístico y empresarial moderno con los más altos estándares ESG", apuntan desde la compañía, que destacan que el terreno cuenta con "excelentes conexiones con la ciudad de Valencia, su puerto y la A-3 dirección Madrid". En el mismo sector, Consum construirá su nuevo centro de distribución, "lo que transformará Aldaia en el más moderno nudo logístico de la comunidad", asegura la firma.

El sector 'Flex Living' toma fuerza en España

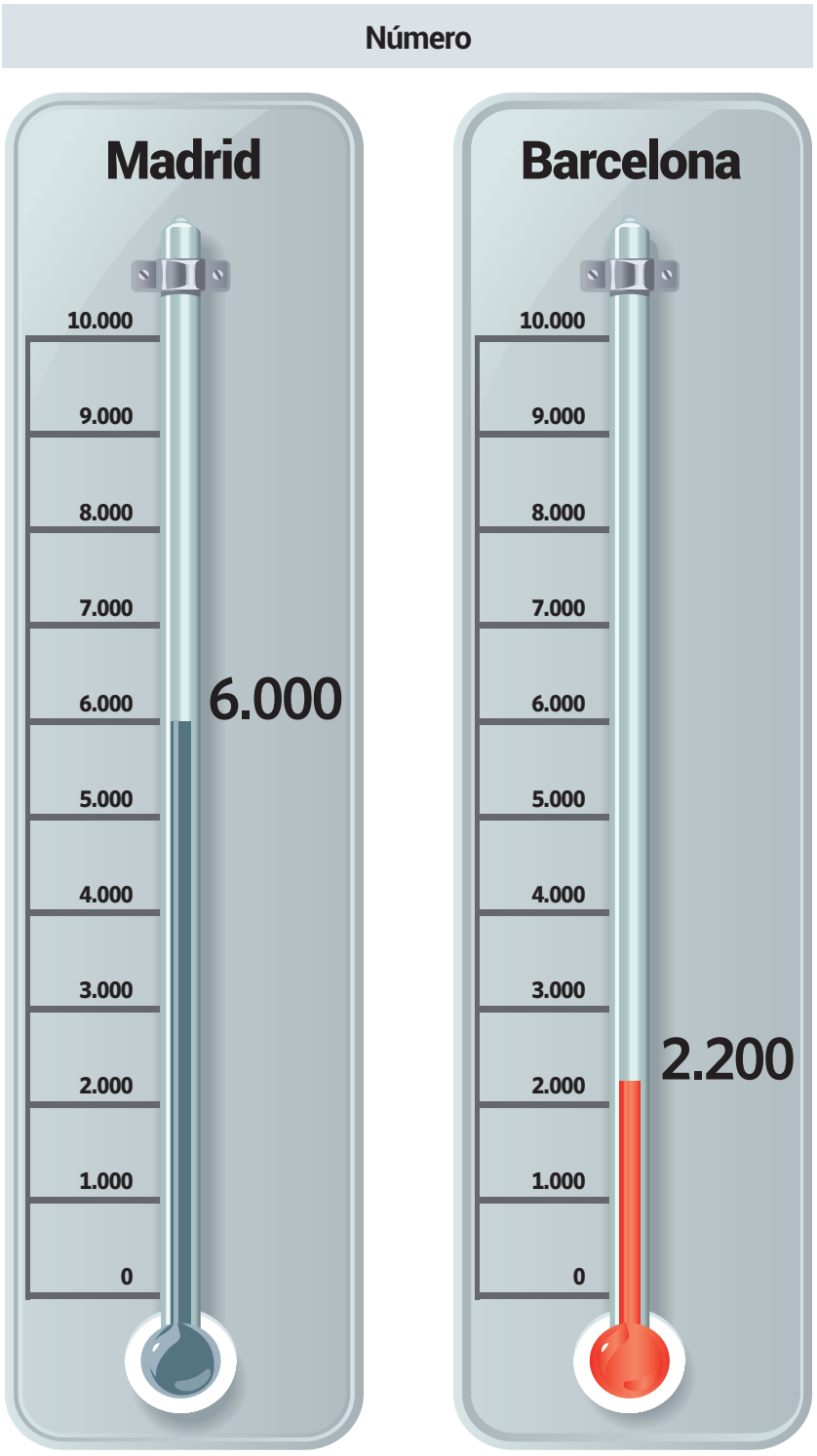
Acumula más de 560 millones de inversión, de los cuales 140 se transaccionaron en el año 2023; según datos de la consultora inmobiliaria internacional JLL.

elEconomista.es. Fotos: iStock

El sector *Flex Living* en España está experimentando un importante crecimiento en los últimos años. La consolidación y profesionalización que se está observando en este sector responde, entre otros factores, a la creciente demanda en núcleos de población donde el acceso a la vivienda cada vez es más complicado por la escasa oferta y los elevados precios, la falta de flexibilidad en los contratos de arrendamiento y la carencia de producto actualizado. Además, la consolidación de las residencias de estudiantes, que han demostrado su liquidez y apetito inversor, ha contribuido a que numerosos inversores hayan dado el paso de entrar en el siguiente sector del *Living*, el *Flex*.

El *Flex Living* ya acumula en España más de 560 millones de inversión, de los cuales 140 se transaccionaron en el año 2023; según datos de la consultora inmobiliaria internacional JLL. Además, cuenta con más de 21.000 camas en pipeline, lo que posicionaría a España como el tercer país europeo con más plazas en activos *Flex Living* en 2026, sólo superado por Francia y Reino Unido. La dificultad de acceder a una vivienda en propiedad en algunas zonas y el creciente número de hogares unipersonales –según datos del INE en los próximos 15 años la tipología de vivienda que más crecerá en el país será la compuesta por una o dos personas hasta alcanzar los 6,5 millones de hogares unipersonales en el año 2037– han impulsado la demanda de este tipo de activos hasta el punto de posicionar a España como uno de los países de más rápido crecimiento con un gran número de proyectos a desarrollar en los próximos años. A pesar de la actividad transaccional institucional incipiente, propia de un sector en crecimiento, se observa un importante aumento de operaciones *Flex Living* de inversión a través de promoción directa o constitución de *joint ventures*. Así, el sector ya está demostrando su capacidad para generar flujos de caja estables, lo que conducirá a la consolidación de los actores en el mercado y a su consideración como un *asset class* diferenciado de los demás.

Camas en formato Flex Living en stock



Fuente: JLL.

elEconomista

GESTILAR
DISEÑAMOS PENSANDO EN TI
690 06 06 06
www.gestilar.com
¡Síguenos!

El capital privado no entra en suelo en desarrollo a largo plazo

El problema del sector inmobiliario es que no hay suelo finalista apto para edificar directamente. El sector es consciente de la necesidad de poner en el mercado suelo de manera contínua y teniendo en cuenta que los desarrollos de suelo son largos ponen el foco en la fase final de ejecución de estructuras.

Luzmelia Torres. Fotos: iStock

Las WIPs (obras paradas) es un producto muy atractivo para el inversor.

El mercado inmobiliario se caracteriza por una fuerte demanda de vivienda y una falta de oferta, y es que la falta de disponibilidad de materia prima, que es el suelo, lastra de forma indiscutible el desarrollo de viviendas.

El sector es consciente de que es necesario poner en el mercado nuevo suelo de manera continua, pero teniendo en cuenta que los desarrollos de suelo son procesos muy largos, han puesto el foco en la fase final de ejecución de estructuras ya en el mercado, en la gestión liquidativa de porfolios inmobiliarios.

"El problema estructural del sector inmobiliario es la falta de suelo finalista apto para edificar directamente. Suelo hay muchísimo en España, pero hay poco suelo que esté a disposición de los promotores en los momentos expansivos. Como consecuencia de la crisis del 2008 se pusieron en el mercado muchas promociones de viviendas que no han podido finalizarse y muchas de ellas puestas en carga las obras en un momento coyuntural de entrada del Código Técnico de la Edificación que generó una superproducción de diligencias y que luego coincidió con la crisis económica y se quedaron paradas y hay que terminarlas, pero no están exentas de dificultades de la propia Administración ya que tiene que poner al día esas licencias de obra otorgadas en momentos con regulaciones diferentes y la propia disponibilidad de los servicios técnicos de electricidad, agua, etc." explica Manuel Rodríguez socio de Almar Consulting en la Dirección del Área de Urbanismo quien afirma que "según las estadísticas del Ministerio de Vivienda se transaccionan aproximadamente 8 millones de metros cuadrados al trimestre y por primera vez desde hace dos años en el último cuatrimestre del 2023 ha sido creciente frente a una tendencia que era decreciente, hay que ver si esa tendencia en operaciones de suelo va a seguir creciendo o ha sido algo puntual"

En este sentido Alberto Prieto, director general de Coral Homes, afirma que "no hay suelo urbanizado porque hay un problema de judicialización, un exceso de regularizaciones del sector y una dependencia excesiva de la administración que es la que tie-

Se transaccionan aproximadamente 8 millones de metros cuadrados al trimestre según la estadística del Ministerio de Vivienda.

ne en su mano todas las herramientas y los instrumentos para que realmente se pueda poner suelo a disposición de los promotores".

La situación actual inmobiliaria es bastante preocupante en el sentido de que hay una distorsión absoluta y total entre la oferta y la demanda afirma Alberto Quemada, CEO de Landco, promotora del Banco Santander. "Están entrando cerca de 500.000 personas al año en España y las previsiones para los próximos diez años son tremendas en cuanto a que va a seguir incorporándose gente a vivir a España. Nosotros los promotores no somos capaces de dar respuesta a esas necesidades de vivienda, se necesitarían entre 150.000 o 180.000 casas nuevas todos los años y los promotores hacemos 90.000 viviendas, con lo cual estamos volviendo a crear un déficit de casi 90.000 casas todos los años y una de las causas por las que se produce esto es por el tema del suelo, porque se tarda mucho en llegar a un estado de suelo finalista listo para poder empezar a construir y por ello hay que empezar a trabajar ya".

¿Cómo se reparte el mercado de suelo en España? "Parece que siempre hablamos de Madrid y Barcelona, pero hay que destacar todo el arco mediterráneo, desde Cataluña hasta Murcia. Esta última tuvo un momento expansivo antes de la crisis del cual no se ha recuperado y luego en la Costa del Sol hay sitios muy significativos como Málaga, que ahora mismo es una ciudad estrella. Las islas también son dos focos importantes: Palma de Mallorca en Baleares o Canarias" afirma Manuel Rodríguez.

En esta misma línea, Alberto Prieto apunta que "después del Covid, Coral Homes que se creó en 2018 comprando el porfolio de CaixaBank y Servihabitat, el service que da soporte a la empresa en la gestión, aumentaron las ventas significativamente y se incrementó la demanda en ciudades como Zaragoza o Valladolid donde hemos vendido mucho suelo".

180.000 **Se necesitan 180.000 viviendas todos los años en España y se hacen 90.000 casas**

Alberto Quemada explica los dos tipos de compradores de suelo que hay en el mercado. "Está el comprador que busca solo suelo finalista, es el caso del promotor para poner en marcha una promoción lo más rápido posible y estas operaciones se dan continuamente con promotores locales y luego está el comprador de suelo en desarrollo a largo plazo, suelo que no está urbanizado. Y es aquí donde tenemos un verdadero problema porque es muy difícil atraer capital para este tipo de operaciones y las estamos haciendo las sociedades de los bancos, algunos fondos, la Sareb que lo ha intentado de forma tímida, pero son operaciones que duran mucho en el tiem-

po y que tienen inseguridad jurídica porque desgraciadamente la legislación que tenemos es muy complicada y hace que todo el trabajo de unos años se vaya al traste por una simple sentencia. No tenemos certidumbre en los plazos, ni en los costes y esto hace que el capital privado que está interesado en el sector inmobiliario no quiere venir a este tipo de operaciones. Nosotros estamos en más de 500 Juntas de Compensación y en muchas de ellas nos quedamos bloqueados porque los propietarios no pueden poner el dinero porque no hay financiación para las urbanizaciones y no hay fondos que quieran entrar en estas operaciones. Si es verdad que hay dinero interesado en el sector inmobiliario, pero o le damos seguridad y más certidumbre o no entran. Y si no entra el capital no se va a desarrollar el suelo suficiente para atender la oferta" asegura Alberto Quemada.

Según Alberto Prieto se está dando en el mercado una tendencia hacia inversiones en WIP (obra que no ha finalizado y por tanto no dispone de certificado final de obra). "Estamos notando una mayor demanda en este tipo de producto por parte de inversores privados que no necesariamente son promotores inmobiliarios, precisamente porque al tener distintos niveles de avance de obra se reduce

Comprar una obra parada (WIP) terminarla y ponerla en alquiler te da una rentabilidad del 7 u 8%

costes porque ya tienes parte de la obra ejecutada y también estás eliminando parte de esa incertidumbre. Un privado que compre un WIP y finalice las viviendas y las pongan en alquiler puede obtener una rentabilidad en torno al 7% u 8%. Se trata en muchos casos de un producto muy local porque suele ser por regla general de tamaño reducido en cuanto a número de viviendas, pero es un producto de inversión en rentabilidad por parte de inversores no inmobiliarios, aunque en algunos casos sí, que quieren diversificar y que les gusta tener producto en alquiler".

En esta misma línea, Manuel Rodríguez expone que "nosotros en Almar Consulting, empresa de servicios técnicos, asesoramos a grandes tenedores de WIPS en la finalización de sus promociones en toda España y pensamos que el WIP puede ser un producto muy atractivo si se dan unas condiciones en los que una vez detectada la demanda se trata simplemente de resolver problemas técnicos como por ejemplo: poner al día la construcción, resolver problemas de vandalismo o deterioro por el paso del tiempo, regularizar cambios normativos etc., pero también es verdad que en muchos casos en los WIPS te encuentras situaciones irregulares o anómalas anteriores a la crisis del 2008 con lo cual ya intervienen problemas de índole jurídico y administrativo que hay que resolver con cada uno de los ayuntamientos. Es difícil hacer una radiografía del WIP como concepto general ya que cada caso es distinto. Son productos muy atomizados en casi todos los municipios de España, pero sin duda, yo creo que es un producto que puede tener un enorme atractivo para el inversor porque es un producto que está en la fase de finalización, es decir que el comprador del suelo sea el promotor local o sea el usuario final de la vivienda ya está viendo la estructura construida".

Hay una mayor demanda hacia las WIPS u obras paradas por los inversores.

El camping glamoroso es una forma de hospedaje que une la experiencia de acampar en la naturaleza con el lujo de un hotel.

La tendencia hacia el 'glamping' como nuevo tipo de alojamiento

El camping glamoroso es una forma de hospedaje que une la experiencia de acampar en la naturaleza con el lujo y la comodidad de un hotel de alta gama. Nace Inverglamp, una empresa que facilita la compra de alojamientos para el camping mediante inversores de capital privado.

Luzmelia Torres. Fotos: eE

El camping está evolucionando en parte hacia el fenómeno *glamping*, generándose una mayor demanda de inversión en nuevos tipos de alojamientos. El camping glamoroso es una forma de hospedaje que une la experiencia de acampar en la naturaleza con el lujo y la comodidad de un hotel de alta gama. "Hemos detectado la necesidad de los campings de crecer en número de alojamientos, pero sin dejar de invertir en el resto de equipamientos. Por eso hemos creado Inverglamp, proponemos "*glamperizar*" las parcelas y aumentar su rentabilidad manteniendo el control de la gestión" explica Carlos Pol, CEO de Inverglamp.

El sector del camping se ha convertido en el gran triunfador del turismo en España durante el último año. Así lo confirman los datos del Instituto Nacional de Estadística (INE) y que ratifican el extraordi-

nario momento que vive el sector en nuestro país. Desde hace una década, los campings españoles viven un continuo crecimiento tanto de pernoctaciones como de viajeros nacionales y extranjeros. La crisis mundial del Covid sirvió para mostrar, más si cabe todavía, las grandes ventajas de una oferta alojativa en contacto directo con la naturaleza.

El pasado 2023 el sector rozó los 10 millones de viajeros, una cifra histórica teniendo en cuenta que en 2014 apenas se alcanzaban los 6 millones. Solo en el último año, el incremento respecto a 2022 ha sido del 4,7% y del 19,8% con 2019, último año prepandémico. En cuanto a las pernoctaciones en 2023 se han superado las 47 millones, un 46,4% más que en 2014, un 16,1% más que en 2019 y un 5,3% más que en 2022. "La inversión en el sector camping viene avalada por la buena salud del sector, los crecimientos previstos anualmente y por nuestra gestión personalizada en la que estudiamos cada caso en función de su negocio concreto, teniendo en cuenta el tiempo de meses abierto del establecimiento, la ocupación media y el precio de venta medio actual de los alojamientos", apunta Carlos Pol.

Inverglamp no es una empresa financiera. "Somos una empresa que facilita la compra de alojamientos para el camping mediante inversores de capital privado. Planteamos dos opciones: un modelo fijo o uno variable. El modelo fijo comporta el pago de cuotas lineales, mientras que el modelo variable implica participar juntamente con el camping de la distribución comercial de los alojamientos. Nuestra colaboración con Salvador Pons, de Campany, garantiza productos de alta calidad y con durabilidad superior a 15 años".

> **Los campings españoles viven un crecimiento de pernoctaciones y de viajeros nacionales y foráneos**

¿Qué ventajas ofrece Inverglamp?

El camping mantiene la distribución y gestión comercial de sus alojamientos, recibiendo directamente los ingresos generados. No funcionamos como un modelo de tour operación. La siguiente ventaja es que, en el caso del modelo variable, ayudamos a rentabilizar tanto los nuevos alojamientos como los ya existentes, potenciando la venta directa y evitando en lo posible la intermediación de las OTA's. Otra ventaja es que los pagos de las cuotas se liquidan durante los meses de mayor ingreso del camping. A la finalización del contrato, que puede ser de 2 a 7 años según los alojamientos, éstos quedan en propiedad del camping. Por último, la fórmula Inverglamp es muy ventajosa a nivel financiero, ya que el importe de la compra no computa en la CIRBE bancaria. "Nos adaptamos a cada camping, valorando cuál es el alojamiento idóneo. Tenemos tiendas safari, cabañas nórdicas, *bungalows*, *mobil-homes*, tiendas Bell, domos, *pods* y *tiny houses*. El objetivo es contribuir al crecimiento y desarrollo de los campings que quieran acercarse al modelo *glamping*", declara Carlos Pol.

Se da prioridad a la naturaleza integrando el tipo de alojamiento.

Según un informe de Hexa Research, consultora internacional de referencia en estudios de mercado, se espera que los ingresos procedentes del *Glamping*, en los EEUU, alcancen los 4.800 millones de dólares, en 2024 y atraiga inversores de primer ni-

El sector ha cerrado la temporada de verano con más de 25 millones de pernoctaciones y 5 millones de viajeros.

vel. En Europa, el último estudio de mercado, de Canopy & Stars, empresa líder del sector en UK apunta a que el camping de lujo crezca en ingresos por encima del 22% este 2024. De acuerdo con los datos de Google Trends, en los últimos cinco años, las búsquedas del término *Glamping* han crecido un 256% y se concentran principalmente desde abril hasta septiembre coincidiendo con la temporada vacacional tradicional. "Esto no hace más que certificar el creciente interés que para los consumidores tiene este tipo de oferta vacacional y se correlaciona con el incremento de demanda registrado por la industria" explica el CEO de Inverglamp.

De cara a los próximos años, "este crecimiento se acentuará, generando oportunidades en destinos turísticos menos desarrollados y redistribuyendo mejor la generación de riqueza de la industria turística" explica Carlos Pol. Así, las ofertas de *Glamping* punteras ya no solo se encuentran en zonas como Catalunya o Valencia, sino que, en mercados donde tradicionalmente el camping estaba poco valorado, el *Glamping* ya ha empezado a hacerse un hueco apunta el CEO de Inverglamp. Este incremento se ve potenciado por la desestacionalización de las vacaciones que está provocando que, año tras año, el periodo de máxima ocupación de estos establecimientos se amplíe desde junio hasta octubre. En 2023, según la Federació Española de Campings (FEC), el sector ha cerrado la temporada de verano con más de 25 millones de pernoctaciones y 5 millones de viajeros entre el 15 de junio y el 15 de septiembre superando a los apartamentos turísticos como destino preferido por los españoles.

Otra de las ventajas de la propuesta de Inverglamp es que la inversión en activos alternativos de capital privado, como es el caso, tiene muy poca correlación con los activos tradicionales. Esto los lleva a ser una buena opción de inversión cuando se persigue la diversificación de la cartera y ayuda a equilibrar el riesgo de las inversiones tradicionales que están sujetas a las fluctuaciones de los mercados financieros. La fórmula Inverglamp ofrece, según afirma el CEO de la compañía, "aprovechar el momento dulce del mercado del camping limitando los riesgos de inversión y facilitando la diversificación los activos de una cartera sana y rentable". No obstante, la rentabilidad de la inversión Inverglamp está vinculada directamente a su alfa, dependiendo únicamente de un factor; en este caso, de la evolución del sector camping, y en concreto de la demanda de *Glamping*, que está liderando el alza de este sector turístico.

22 **El camping de lujo crecerá en ingresos por encima del 22% este año 2024**

Oviedo, en el foco de los estudiantes de Medicina

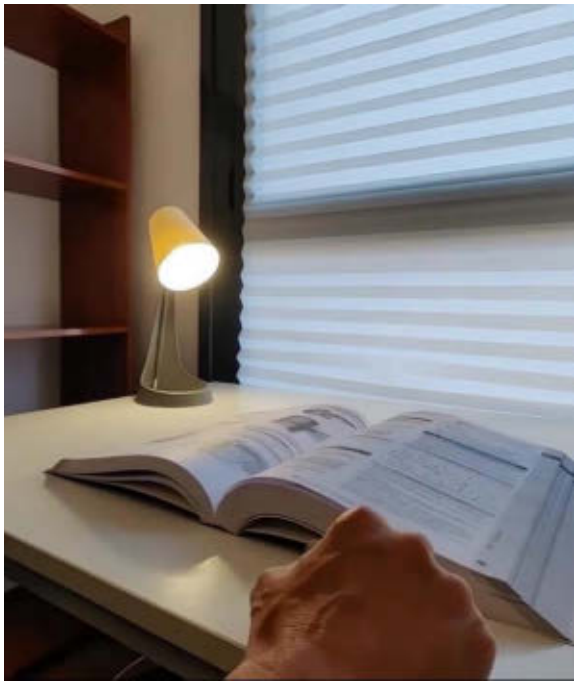
Los alquileres para estudiantes MIR, es una opción preferente para muchos propietarios que buscan seguridad jurídica y flexibilidad en la gestión de sus inmuebles.

Luzmelia Torres. Fotos: Inmobiliaria Nogales 8

Oviedo recibe cada curso a más de un millar de recién graduados en Medicina que se preparan en esta ciudad para el MIR en una de las academias más solicitadas de España, podíamos decir que Oviedo es la ciudad MIR por excelencia. Alquilan apartamentos por varias zonas de la ciudad y los propietarios les prefieren a ellos. Pero ¿por qué son los inquilinos perfectos?

"Oviedo ha sido y es un referente desde que se fundó la academia MIR Asturias en 1988, que fue pionera y creció casi sin competencia, se hizo costumbre hacer el MIR en Asturias, y esto supuso un impacto económico en Oviedo en lo que se refiere el mercado del alquiler, podríamos decir que "domina" el mercado en Oviedo del alquiler. Los alquileres pa-

El estudiante MIR busca pisos cercanos a la academia MIR. Valora la luminosidad y un ambiente tranquilo.



Los estudiantes MIR pagan 600 euros al mes por el alquiler de un piso con una habitación, en Oviedo.

ra estudiantes MIR, se han convertido en una opción preferente para muchos propietarios que buscan seguridad jurídica y flexibilidad en la gestión de sus inmuebles en Oviedo. Son estudiantes que cuidan la vivienda, que externalizan servicios como la limpieza, las comidas, vienen avalados económicamente por sus familiares y se juegan mucho, no hemos tenido jamás un caso de impago en ningún alquiler. A pesar de que la duración no es la de un curso académico normal, es de junio a febrero, el incremento de la renta para las viviendas que se destinan a ellos compensa por la garantía que ofrecen", afirma Carlos del Fresno, responsable de la inmobiliaria Nogales 8, en Oviedo.

El estudiante MIR tiene un perfil muy definido en cuanto a sus preferencias de vivienda. Busca pisos cercanos a la academia MIR porque esto les permite optimizar su tiempo de estudio y minimizar los desplazamientos. Valoran mucho la luminosidad, un ambiente tranquilo y, si es posible, que sea exterior. No necesitan grandes lujos, pero sí que la vivienda esté actualizada y en buen estado. "Las zonas más cercanas a las academias MIR son las más solicitadas en los barrios del Cristo, MonteCerrao, Buenavista, Llamaquique, San Lazaro, Parque de invierno y la zona centro. "Nosotros aconsejamos a los propietarios que tienen viviendas en las zonas que se prestan a este tipo de alquileres, que se centren en ofrecer un amueblamiento moderno y funcional, sin recargar la vivienda y si es necesario pegarles un lavado de cara porque el perfil del estudiante MIR es muy exigente en cuanto a las zonas de estudio y la ubicación" apunta Carlos del Fresno.

Los estudiantes MIR pagan entre 600 euros por un apartamento de una habitación, entre 650 y 800 euros de dos dormitorios y de 3 dormitorios entre 850 y 1.000 euros. Aunque, los más buscados, son los de cuatro habitaciones, porque aunque sean los más caros, son los más rentables para los inquilinos al compartir todos los gastos. En estos casos van desde los 1.200 a los 1.400 euros, lo que supone más de 300 euros mensuales por arrendatario. "Las reservas de pisos se hacen con dos años. Ya hemos empezado a cerrar contratos de alquiler para el curso 2026-2027. Los estudiantes MIR son un perfil único en este sentido" declara Carlos del Fresno.

Joana Marabella
Co-founder y CLO de Balize

Tokenización de proyectos inmobiliarios: la nueva forma de invertir en real estate

En los últimos años, están cobrando mucha relevancia en materia de inversión inmobiliaria términos como "*blockchain*", "*security token*" o instrumentos en "tecnología de registro distribuido", pero ¿a qué nos referimos con tokenización? La tokenización, que consiste en representar digitalmente un valor o un derecho en *blockchain*, ofrece numerosas ventajas. Asociando todas las virtudes de la tecnología *blockchain* a estos procesos, se registran digitalmente todas las acciones (transmisiones, condiciones contractuales, ejercicio de derechos sociales, reparto de rendimientos, etc.) mediante contratos inteligentes o "*smart contracts*". Esto optimiza el funcionamiento, automatiza los flujos, aumenta la seguridad y agilidad, facilitando la operativa. Es un sector en claro crecimiento, con un valor de mercado estimado en 1.500 millones de euros para 2024 y una tasa de crecimiento anual compuesto del 63% para el período 2023-2030, alcanzando los 16 billones de euros en 2030, según Boston Consulting.

En balize, hemos desarrollado un modelo de inversión en activos inmobiliarios mediante una plataforma basada en tecnología *blockchain*. Esta plataforma facilita la inversión en productos con alta rentabilidad, dirigida a un perfil de usuarios "*high-net-worth*", de alto poder adquisitivo que pueden empezar a invertir a partir de 10.000 euros. Este enfoque permite diversificar la cartera, así como reducir los costes operativos y de intermediación que normalmente conllevan estas transacciones. Nuestra misión es ofrecer acceso a oportunidades de inversión que anteriormente estaban reservadas para los grandes actores del sector inmobiliario, como family offices y fondos de inversión. Tradicionalmente, estos han tenido acceso a las alternativas más interesantes y la capacidad de invertir cantidades significativas en diversos proyectos inmobiliarios al mismo tiempo, soportando la falta de liquidez que esto implica. Buscamos las mejores oportunidades, emitimos los instrumentos para vehiculizar la financiación y permitimos a nuestro club privado de inversores construir su propio portfolio decidiendo en qué proyectos quieren invertir y qué cantidades. A nivel de producto, apostamos por proyectos de reposicionamiento de activos, siempre que tengan el potencial de conseguir rentabilidades elevadas de entre un 12% y un 20% anuales, ya sea gracias a un cambio de uso, a modificaciones como una segregación horizontal

o bien a aprovechar oportunidades de alto valor en localizaciones premium. Estos son los tipos de proyectos que nos han permitido alcanzar los más de 5 millones de euros en inversión en lo que llevamos de 2024, entre nuestro club privado de inversores. Si ponemos la lupa y vamos al detalle, se trata de proyectos como el de Avenida Sarriá, en la zona alta de Barcelona, con una inversión de medio millón de euros para convertir una oficina de 120 m2 en dos pisos de 55 m2, y dar a los inversores un 20% de rentabilidad a 12 meses. O bien dos proyectos en la exclusiva zona de Bernabéu en Madrid, donde conseguimos un precio de compra muy competitivo (1,7 M €) para reposicionar dos pisos de 150-200 m2 en muy corto plazo, ofreciendo rentabilidades de entre un 9% y un 12% a solo 7 meses. También en Sitges (Barcelona) hemos financiado un proyecto de compra de un edificio por 600.000 € para rehabilitar las 3 viviendas existentes y conseguir una rentabilidad de un 20% a 1 año, teniendo en cuenta que el precio de venta final será de más de 1 millón de euros.

Estos son los tipos de proyecto que hemos estado financiando hasta día de hoy, entre otros parecidos en Vilanova y la Geltrú (Barcelona) o Granada pero, además, también estamos ofreciendo nuevos proyectos en otros formatos muy atractivos, como la inversión en deuda promotor u oportunidades de deuda hipotecaria de cuantías más elevadas, entre los 2 y los 5 millones de euros. Esto lo estamos haciendo en estos momentos exclusivamente entre nuestro club de inversores.

El uso de 'blockchain' minimiza el riesgo de hackeos y hace la operación más segura

Volviendo a la tokenización de activos, esta presenta numerosas ventajas respecto a la inversión tradicional en inmobiliario. Una de las más significativas es la transparencia y la seguridad que aporta a los procesos de inversión. El uso de *blockchain* garantiza que cada transacción quede registrada en esta cadena de bloques, minimizando el riesgo de hackeos y haciéndola mucho más segura frente a riesgos cibernéticos. La tokenización también democratiza el acceso a la inversión. Automatizar todo a través de contratos inteligentes permite que el ticket de acceso a la inversión inmobiliaria sea mucho menor y facilita mucho la gestión de todas estas inversiones sin comprometer la seguridad. Además, estamos desarrollando un mercado secundario europeo de instrumentos financieros tokenizados, que permitirá a los inversores realizar operaciones P2P en mercados 24/7 a nivel europeo, reduciendo significativamente los costes operativos. Cabe destacar que el proyecto inmobiliario colateral de la inversión funciona de manera completamente tradicional, lo que se tokeniza es el instrumento de inversión en dichas oportunidades inmobiliarias. Es relevante recalcar, frente a algunos reclamos publicitarios engañosos, que el modelo de tokenización actual se basa en la tokenización del instrumento financiero de inversión (acciones o deuda, por ejemplo), no del propio activo inmobiliario o derecho de propiedad sobre el mismo. Esto es así, porque en España la ley exige para proteger al propietario de un inmueble «erga omnes» o frente a terceros, la inscripción de su derecho en el Registro de la Propiedad, y dicha inscripción requiere que tal derecho conste en escritura pública, por lo que podría tokenizarse el propio derecho, pero el propietario no gozaría de garantías de protección de su derecho como no formalizase conforme a los requisitos tradicionales y, en dicho caso, la tokenización dejaría de desplegar sus ventajas. La tokenización de activos inmobiliarios es un cambio de juego, proporcionando una solución moderna a los desafíos de inversión tradicionales. A medida que continuamos creciendo y desarrollando nuestra plataforma, nos mantenemos comprometidos a garantizar que nuestros inversores tengan acceso a las mejores oportunidades, respaldadas por sólidos marcos legales y de cumplimiento. En conclusión, balize está a la vanguardia de la transformación del panorama de la inversión inmobiliaria. Al proporcionar soluciones innovadoras y aprovechar el poder de la *blockchain*, estamos democratizando el acceso a oportunidades de inversión de alto valor, asegurando transparencia y seguridad, y allanando el camino para una nueva era de inversión inmobiliaria.

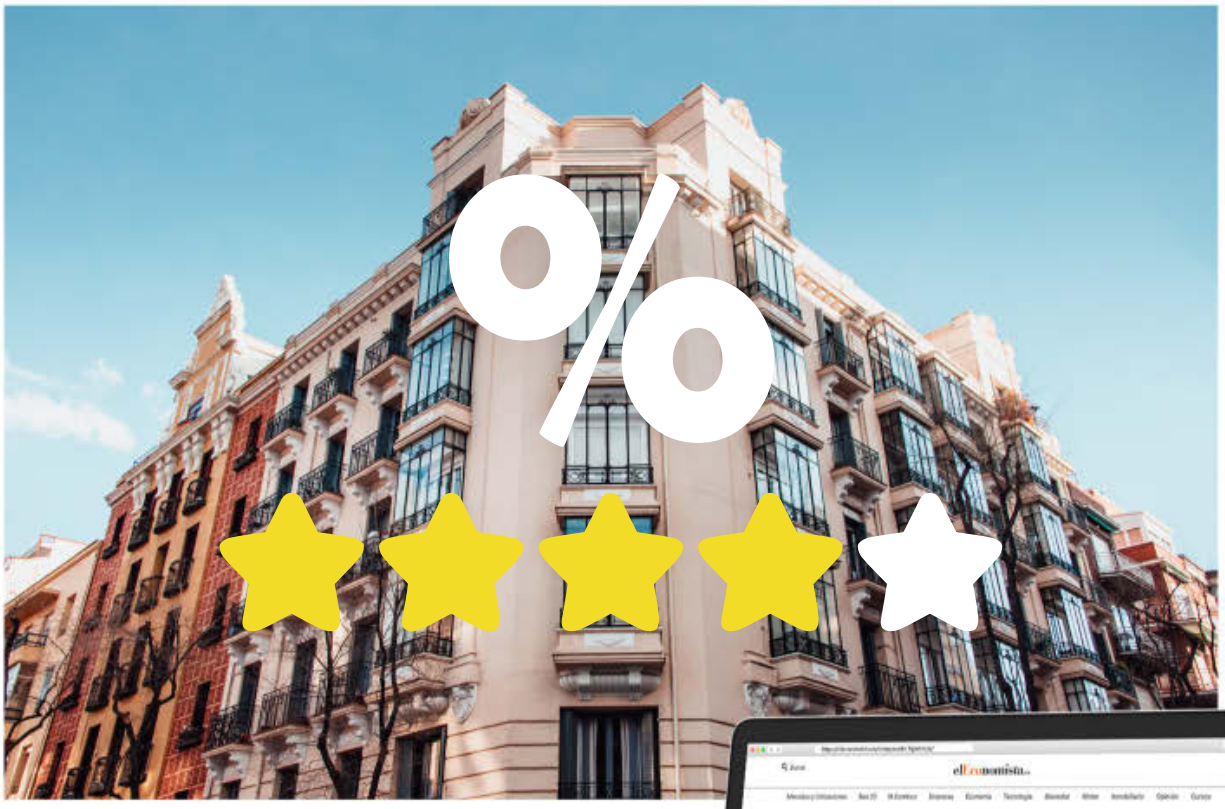
elEconomista.es

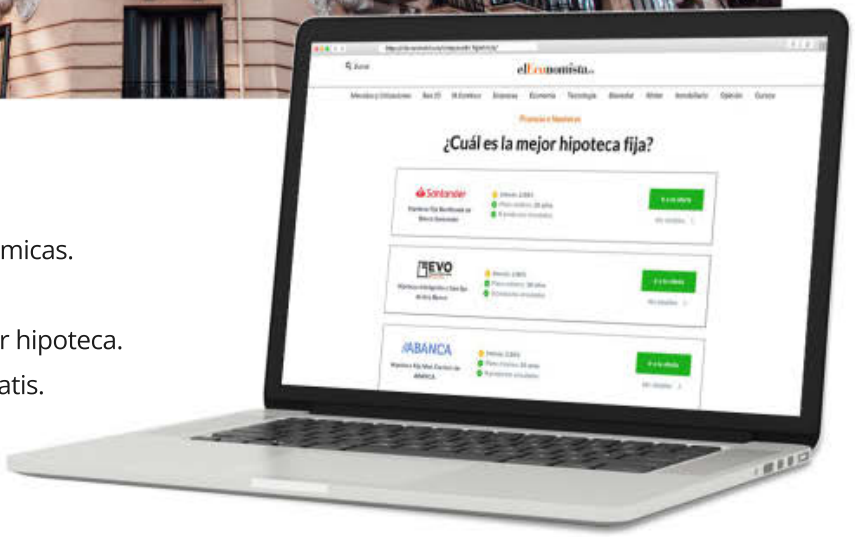
Diario líder en información económica en español

¿Fija, variable o mixta?

Consulta el ranking con las

mejores hipotecas





- Ahorra tiempo y dinero.
- Conoce las hipotecas más económicas.
- Aclara tus dudas más comunes.
- Consejos para encontrar la mejor hipoteca.
- Analiza tu caso, es totalmente gratis.

Consulta las mejores hipotecas, aquí:

www.bit.ly/mejores_hipotecas